

Semilla **Visual**



GUÍA GRATIS PARA EMPRENDEDORAS

7 errores que hacen que *tu* *marca no venda*

Y cómo corregir cada uno esta misma semana, con un ejercicio práctico por error.

Por Valeria · Directora Creativa de Semilla Visual

Antes de empezar

Si descargaste esta guía, seguramente sentís que tu marca vale más de lo que hoy muestra. Que hacés un buen trabajo, pero no se ve, o se ve y no vende.

Hace más de 5 años que acompaño a marcas y emprendedoras a ordenar su comunicación. Y casi siempre aparecen los mismos 7 errores. La buena noticia es que todos tienen solución, y la mayoría la podés empezar a aplicar sola, hoy.

No hace falta un presupuesto de agencia. Hace falta claridad, intención y un paso a la vez.

Cómo usar esta guía

- Leé los 7 errores y marcá los que te pasan.
- Elegí uno solo para trabajar esta semana. El que más te duela.
- Hacé el ejercicio de ese error. Lleva entre 20 y 40 minutos.
- Al final tenés un checklist para revisar tu marca cuando quieras.



Valeria

Directora Creativa de Semilla Visual

01

Tenés seguidores, pero nadie te escribe para comprar

CÓMO DARTE CUENTA

- Tus posts tienen likes, pero casi no llegan mensajes preguntando precios.
- La gente te felicita ("¡qué lindo lo que hacés!"), pero no te contrata.
- No sabrías decir cuántas ventas te trajo Instagram el último mes.

POR QUÉ PASA

Tu contenido gusta, pero no invita a dar el paso. Mostrás lo que hacés, pero no le decís a tu clienta qué hacer después ni por qué te necesita a vos.

UN EJEMPLO PARA VERLO CLARO

Una pastelera publica fotos hermosas de sus tortas todos los días. Tiene 2.000 seguidores y casi ningún pedido. Cuando empieza a cerrar cada post con "Pedidos para el fin de semana hasta el jueves, escribime TORTA por mensaje", los pedidos empiezan a llegar.

TU EJERCICIO DE ESTA SEMANA

Elegí tus últimos 6 posts y fijate cuántos terminan con una invitación clara (escribime, reservá, descargá). Esta semana, que todos tus posts nuevos cierren con una sola acción concreta.

02

Le hablás a "todo el mundo"

CÓMO DARTE CUENTA

- Si te preguntan "¿para quién es lo que hacés?", respondés "para cualquiera".
- Tus textos podrían ser de cualquier otra marca de tu rubro.
- Atraés consultas de gente que no puede o no quiere pagar lo que vale tu trabajo.

POR QUÉ PASA

Cuando tu mensaje es para todos, nadie siente que es para ella. Las personas eligen a quien las entiende, y para entender a alguien primero hay que elegirla.

UN EJEMPLO PARA VERLO CLARO

"Hago diseño para todo tipo de negocios" se pierde entre miles. "Ayudo a emprendedoras de bienestar a tener una marca que transmita calma y confianza" hace que la persona correcta piense "esto es para mí".

TU EJERCICIO DE ESTA SEMANA

Describí a tu clienta ideal en 5 líneas: qué hace, qué le preocupa, qué quiere lograr, qué la frena y dónde pasa el tiempo. Después reescribí la primera frase de tu bio pensando solo en ella.

03

Tu imagen te resta en vez de sumarte

CÓMO DARTE CUENTA

- Cada post usa colores, letras y estilos distintos.
- Tu logo, tu Instagram y tu web no parecen de la misma marca.
- Te da un poco de vergüenza pasarle tu perfil a una clienta grande.

POR QUÉ PASA

Antes de leer una sola palabra, la gente decide si confía en vos por cómo se ve tu marca. Una imagen desordenada transmite un negocio desordenado, aunque tu trabajo sea excelente.

UN EJEMPLO PARA VERLO CLARO

Una terapeuta holística usaba plantillas distintas de Canva en cada post. Al definir 3 colores, 2 tipografías y un mismo estilo de fotos, su perfil empezó a verse profesional sin cambiar nada más.

TU EJERCICIO DE ESTA SEMANA

Elegí 3 colores y 2 tipografías para tu marca y anotalos. Revisá tus últimos 9 posts y marcá cuáles los respetan. Desde hoy, todo lo nuevo los usa.

04

Tu bio confunde en lugar de invitar

CÓMO DARTE CUENTA

- Tu bio dice tu nombre, una frase inspiradora y emojis, pero no qué hacés.
- Alguien que entra por primera vez no entiende en 3 segundos cómo lo podés ayudar.
- El link de tu bio lleva a un lugar desordenado o desactualizado.

POR QUÉ PASA

La bio es la vidriera de tu negocio. Si en 3 segundos no queda claro qué hacés, para quién y qué tiene que hacer la persona, se va.

UN EJEMPLO PARA VERLO CLARO

Antes: "Creativa ✨ Amo el diseño 💕🌸 Argentina". Después: "Diseño marcas para emprendedoras que quieren vender más 🌱 Guía gratis para ordenar tu marca 📌".

TU EJERCICIO DE ESTA SEMANA

Reescribí tu bio con esta fórmula: qué hacés + para quién + qué resultado logran + una acción ("descargá", "escribime", "reservá"). Revisá que el link lleve exactamente a esa acción.

05

Publicás todos los días sin un objetivo claro

CÓMO DARTE CUENTA

- Abrís Instagram y pensás "¿qué subo hoy?".
- Publicás por obligación, aunque no tengas nada para decir.
- No sabés qué tipo de post te trae más consultas.

POR QUÉ PASA

Publicar mucho no es lo mismo que comunicar bien. Sin un objetivo, tu contenido no lleva a ningún lado y te desgasta.

UN EJEMPLO PARA VERLO CLARO

En vez de 7 posts al azar por semana, una marca pasa a 3 con un objetivo cada uno: uno que enseña algo útil, uno que muestra su trabajo por dentro y uno que invita a comprar. Publica menos y vende más.

TU EJERCICIO DE ESTA SEMANA

Planificá la próxima semana con 3 posts: uno para enseñar, uno para generar confianza (detrás de escena, testimonio) y uno para vender. Escribí el objetivo arriba de cada uno antes de diseñarlo.

06

Ponés plata en anuncios sin tener una base

CÓMO DARTE CUENTA

- Usaste el botón "Promocionar" y no pasó nada.
- Tus anuncios llevan a tu perfil, sin una oferta ni un paso siguiente claro.
- No sabés cuánto te costó cada consulta o cada venta.

POR QUÉ PASA

La publicidad amplifica lo que ya tenés. Si tu mensaje no es claro, tu imagen no genera confianza y no hay a dónde llevar a la gente, los anuncios solo hacen que más personas vean eso mismo.

UN EJEMPLO PARA VERLO CLARO

Promocionar una foto de producto lleva likes. Un anuncio que ofrece algo útil y gratis a cambio de un email, con una página preparada para recibir a esa persona, lleva contactos que después podés convertir en clientas.

TU EJERCICIO DE ESTA SEMANA

Antes de poner un peso más en anuncios, respondé: ¿a quién le hablo?, ¿qué le ofrezco?, ¿a dónde la llevo? y ¿cómo voy a saber si funcionó? Si alguna respuesta está en blanco, ahí está tu prioridad.

07

No tenés a dónde llevar a quien se interesa

CÓMO DARTE CUENTA

- Cuando alguien te pregunta "¿cómo trabajás?", tenés que explicarlo todo de cero.
- No guardás el contacto de quienes te consultan y no compran.
- Todo tu negocio depende de que Instagram te muestre.

POR QUÉ PASA

No todas las personas compran la primera vez que te ven. Si no tenés cómo seguir en contacto, perdés a quienes estaban interesadas pero todavía no estaban listas.

UN EJEMPLO PARA VERLO CLARO

Una marca que manda una guía gratis a cambio del email puede escribirle a esa persona durante semanas con contenido útil. Cuando la persona está lista para comprar, la marca ya está ahí.

TU EJERCICIO DE ESTA SEMANA

Armá tu "camino" en una hoja: dónde te conocen, a dónde las llevás (web, WhatsApp, formulario), qué les das gratis, cómo seguís en contacto y qué les ofrecés después. Marcá el paso que hoy no existe.

Tu checklist de marca

Volvé a esta hoja cada mes. Tildá cada error que ya no te pasa.

☐ Tenés seguidores, pero nadie te escribe para comprar.

☐ Le hablás a "todo el mundo".

☐ Tu imagen te resta en vez de sumarte.

☐ Tu bio confunde en lugar de invitar.

☐ Publicás todos los días sin un objetivo claro.

☐ Ponés plata en anuncios sin tener una base.

☐ No tenés a dónde llevar a quien se interesa.

Si tildaste los 7, tu marca tiene una base sólida para crecer. Si quedaron varios sin tildar, no te preocupes: es justo lo que trabajamos juntas.

¿Querés seguir **acompañada?**

Si al leer la guía sentiste que hay mucho para ordenar, no tenés que hacerlo sola.

Estos son los caminos para seguir:

Café virtual gratis

30 minutos para mirar tu marca juntas. Te vas con claridad, contrates o no.

Gratis

Asesoría estratégica 1:1

Revisamos tu identidad, tus redes y tu web, y te llevás los próximos pasos por escrito.

Desde USD 30

Reto De la Raíz al Fruto

7 días para pasar de la confusión a la claridad en tu marca, un paso por día.

Lista de espera

WhatsApp: +54 9 2302 36-9234

Instagram: @semilla_visual

Web: semillavisual.com